



Faire accepter son prix à ses clients

Pascal Py

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

Faire accepter son prix à ses clients Pascal Py

 [Telecharger Faire accepter son prix à ses clients ...pdf](#)

 [Lire en Ligne Faire accepter son prix à ses clients ...pdf](#)

Faire accepter son prix à ses clients

Pascal Py

Faire accepter son prix à ses clients Pascal Py

Téléchargez et lisez en ligne Faire accepter son prix à ses clients Pascal Py

Format: Ebook Kindle

Présentation de l'éditeur

Vendre en étant plus cher que vos concurrents ! Apprenez à négocier et à développer votre Pricing PowerLe Pricing Power est la capacité à faire admettre à ses clients le prix fixé. Ce pouvoir diffère aussi bien chez les vendeurs que d'une entreprise à l'autre. Si l'on en juge par les tarifs affichés par divers constructeurs automobiles, le Pricing Power de Ferrari est significativement supérieur à celui de Peugeot. Il en va de même au sein d'une équipe de vente. Certains savent défendre les prix alors que d'autres y parviennent difficilement !L'auteur, dans cette nouvelle édition amplement enrichie, livre de nombreuses techniques et astuces, qu'il enseigne au cours de ses formations. Il invite le lecteur à développer son Pricing Power et ses aptitudes à la négociation en apprenant à :- défendre et argumenter son prix dans la vente ;- légitimer les écarts de prix face à la concurrence ;- savoir quand, comment, quel prix annoncer pour "passer" ;- surmonter l'objection "c'est trop cher" ;- résister à la pression du client qui sollicite une remise ;- faire accepter son prix au plus récalcitrant ;- négocier et sortir gagnant ;- réussir sa vente face à un concurrent moins cher. Présentation de l'éditeur

Vendre en étant plus cher que vos concurrents ! Apprenez à négocier et à développer votre Pricing PowerLe Pricing Power est la capacité à faire admettre à ses clients le prix fixé. Ce pouvoir diffère aussi bien chez les vendeurs que d'une entreprise à l'autre. Si l'on en juge par les tarifs affichés par divers constructeurs automobiles, le Pricing Power de Ferrari est significativement supérieur à celui de Peugeot. Il en va de même au sein d'une équipe de vente. Certains savent défendre les prix alors que d'autres y parviennent difficilement !L'auteur, dans cette nouvelle édition amplement enrichie, livre de nombreuses techniques et astuces, qu'il enseigne au cours de ses formations. Il invite le lecteur à développer son Pricing Power et ses aptitudes à la négociation en apprenant à :- défendre et argumenter son prix dans la vente ;- légitimer les écarts de prix face à la concurrence ;- savoir quand, comment, quel prix annoncer pour "passer" ;- surmonter l'objection "c'est trop cher" ;- résister à la pression du client qui sollicite une remise ;- faire accepter son prix au plus récalcitrant ;- négocier et sortir gagnant ;- réussir sa vente face à un concurrent moins cher. Biographie de l'auteur

Pascal PY dirige Forventor (www.forventor.fr), cabinet spécialisé en efficacité commerciale et managériale. Docteur ès Sciences Economiques, manager d'importantes équipes de vente, il conseille, perfectionne et recrute les forces de vente et les dirigeants commerciaux d'entreprises, grandes ou petites. Il intervient aussi à l'ESCP et au CESI.

Download and Read Online Faire accepter son prix à ses clients Pascal Py #1DTIF764MRN

Lire Faire accepter son prix à ses clients par Pascal Py pour ebook en ligne Faire accepter son prix à ses clients par Pascal Py Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres Faire accepter son prix à ses clients par Pascal Py à lire en ligne. Online Faire accepter son prix à ses clients par Pascal Py ebook Téléchargement PDF Faire accepter son prix à ses clients par Pascal Py Doc Faire accepter son prix à ses clients par Pascal Py Mobipocket Faire accepter son prix à ses clients par Pascal Py Epub

1DTIF764MRN1DTIF764MRN1DTIF764MRN